

## קורס יוזמים עסק מואץ

**מטרת הקורס:** בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת העסק.

**קהל יעד:** יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך.

**קורס אונליין.**

**ימי שלישי וחמישי 9:30-13:15**

**5 שעות אקדמיות למפגש, 70 ש"א לקורס, 728 ₪**

| מפגש                        | יום | נושא   | פירוט  |
|-----------------------------|-----|--|--|
| <b>1</b><br><b>12.12.24</b> | ה   | עושים switch<br>לומדים לחשוב יזמות           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת מבנה ומטרות הקורס</li> <li>• היכרות עם משתתפי הקבוצה</li> <li>• מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל</li> <li>• המעבר משכיר לעצמאי</li> <li>• היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק</li> <li>• כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט</li> </ul> |
| <b>2</b><br><b>17.12.24</b> | ג   | מחלום לרעיון ממוקד                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• שלבים בפיתוח העסק</li> <li>• מיקוד הרעיון העסקי (Swot)</li> <li>• גיבוש חזון עסקי (Vision)</li> <li>• ייעוד לפעילות העסקית (Mission)</li> <li>• תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)</li> </ul>  |
| <b>3</b><br><b>19.12.24</b> | ה   | אסטרטגיה שיווקית<br>"העסק שלי הוא ייחודי"    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך</li> <li>• מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק</li> <li>• ניתוח מתחרים</li> <li>• בידול ומיצוב העסק</li> <li>• יסודות לתכנית שיווקית</li> </ul>  |
| <b>4</b><br><b>24.12.24</b> | ג   | הלקוחות והעסק שלי<br>מהו המפתח לשידוך מוצלח? | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק</li> <li>• שיטות לאפיון לקוח</li> <li>• הגדרת נתח שוק ונתח לקוח</li> <li>• כלים לבדיקה ואימות עם השוק</li> </ul>  |
| <b>5</b><br><b>26.12.24</b> | ה   | כלים ניהוליים<br>מתכנון לתכל'ס               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• גיבוש יעדים לפי מודל SMART</li> <li>• כלים לבניית תוכנית עבודה</li> <li>• גזירת משימות מיעדים</li> <li>• מעקב ובקרה על התכנון</li> <li>• ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות</li> </ul>  |

|  |   |          |                        |
|--|---|----------|------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• הון עצמי או הלוואה</li> <li>• חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות</li> <li>• מקורות לגיוס הון</li> <li>• כלים מעשיים לעבודה עם הבנק</li> <li>• ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון</li> </ul>  | <p>בין חלום למציאות<br/>מהו הון וכיצד משיגים אותו</p> | <p>ג</p> | <p>6<br/>31.12.24</p>  |
| <p><b>2.1 לא מתקיים שיעור</b></p>  |   |          |                        |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה</li> <li>• זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים</li> <li>• הצבת יעדים ופעולות להמשך</li> <li>• הכנה למפגש מסכם</li> </ul>   | <p>Statu\$station</p>                                 | <p>ג</p> | <p>7<br/>07.01.25</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• ניתוח כדאיות עסקית</li> <li>• תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות</li> <li>• תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה</li> <li>• תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות</li> </ul>   | <p>לממש את החלום<br/>תכנון והגדרת יעדים</p>           | <p>ה</p> | <p>8<br/>09.01.25</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק</li> <li>• כלים למיקוד USP</li> <li>• תקשורת שיווקית</li> <li>• מיתוג ושפה וויזואלית</li> <li>• מדידת אפקטיביות הפרסום</li> </ul>   | <p>קידום ופרסום<br/>"ונעבור לפרסומות..."</p>          | <p>ג</p> | <p>9<br/>14.01.25</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון</li> <li>• דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים</li> <li>• מודלים להגדלת רווחיות</li> <li>• הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>• העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul> | <p>להתפרנס או להרוויח?</p>                            | <p>ה</p> | <p>10<br/>16.1.25</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות</li> <li>• פרסום ברשת ובגוגל</li> <li>• כתיבת תוכן שיווקי</li> <li>• שיתוף ויצירת 'לידים'</li> </ul>   | <p>שיווק דיגיטלי<br/>איפה להיות כדי "להיות קיים"?</p> | <p>ג</p> | <p>11<br/>21.01.25</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו</li> <li>• הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים</li> <li>• חישוב מסגרת אשראי נחוצה</li> <li>• כללי הניהול הפיננסי השוטף</li> </ul>  | <p>איפה הכסף?<br/>בקרת תזרים המזומנים</p>             | <p>ה</p> | <p>12<br/>23.01.25</p> |

|  |             |   |                              |
|--|-------------|---|------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• תהליך המכירה</li> <li>• טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>• טיפול בהתנגדויות</li> <li>• סימולציות</li> </ul>                       | אשף המכירות | ג | <b>13</b><br><b>28.01.25</b> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת הקנבסים של המשתתפים</li> <li>• הגדרת תכנית פעולה קדימה</li> <li>• סיכום הקורס</li> <li>• משובים וחלוקת תעודות</li> </ul> | Show Time   | ה | <b>14</b><br><b>30.01.25</b> |